
STRATEGI PENGEMBANGAN WISATA HIU PAUS DALAM UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT DESA LABUHAN JAMBU KECAMATAN TARANO KABUPATEN SUMBAWA

Yayu Dwi Wahyuni¹, Hailuddin², Wahyunadi³

^{1,2,3}Universitas Mataram

yayuwahyuni045@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze whale shark tourism development strategies in an effort to increase the income of the Labuhan Jambu Village community and to determine what factors influence the development of the Saleh Bay whale shark tourism attraction. This study is a qualitative study with a descriptive approach. Data were collected through interviews and analyzed using a SWOT analysis to generate alternative strategies.

The results of the study indicate that based on the SWOT coordinate diagram, Saleh Bay whale shark tourism is in quadrant I (positive-positive) with the SWOT coordinate point at the position (0,13 : 0,62). This value indicates that Saleh Bay whale shark tourism has quite good internal strengths and significant external opportunities. Therefore, based on these results, alternative S-O strategies that can be implemented are the use of social media and digital technology, increasing collaboration to expand tourism reach, empowering local human resources, combining tourist destinations in one package, and developing tourist packages with additional tourism activities.

Keywords: Development Strategy, Community Income, Tourism Attraction.

1. PENDAHULUAN

Pariwisata Indonesia diera sekarang telah mengalami perkembangan yang sangat pesat. Pengembangan pariwisata paling banyak dilaksanakan melalui penawaran pesona alam dan keunikan budaya dari ciri khas yang dimiliki oleh setiap daerah (Asrianti & Sulhaini, 2024). Salah satu bentuk kegiatan pariwisata saat ini yang menarik perhatian masyarakat adalah ekowisata di daerah-daerah tertentu, yang melibatkan masyarakat setempat sebagai daerah/desa wisata. Cukup banyak pedesaan yang memiliki potensi yang bisa ‘dijual’ kepada para wisatawan yang berkunjung dengan berbagai keragaman potensi yang dimiliki. Kegiatan ekonomi akan menarik dan memiliki potensi alam dan lingkungan yang dapat dikembangkan misalnya objek wisata, akomodasi, makanan dan minuman, serta kebutuhan wisata lainnya

(Hailuddin dkk., 2024).

Pengembangan desa wisata menjadi suatu kepercayaan untuk mendukung perekonomian pedesaan. Hal ini tidak lepas dari keterlibatan masyarakat secara langsung guna membangun dan mengembangkan desanya menjadi lebih baik dengan perekonomian lebih maju. Karenanya tidaklah heran belakangan ini banyak desa-desa wisata yang bermunculan serta masyarakat yang terlibat langsung dalam mengelola dan membangun desanya. Sebagai gambaran, data dari Kemenparekraf 2024 saat ini telah tercatat 4.804 desa di seluruh Indonesia yang terbagi kedalam 3 kategori desa wisata yaitu desa wisata rintisan sebanyak 3.588 desa, desa wisata berkembang sebanyak 932 desa, desa wisata maju sebanyak 292 desa, dan desa wisata mandiri sebanyak 23 desa.

Dengan dapat berkembangnya kegiatan pariwisata diharapkan dapat memberikan peran yang signifikan juga terhadap kesejahteraan banyak sektor terutama bagi masyarakat sekitar. Salah satu wilayah yang perlu dijadikan perhatian dalam pengembangan kegiatan dan potensi pariwisatanya adalah wisata hiu paus Teluk Saleh yang ada di Kabupaten Sumbawa (Nugraha dkk, 2022).

Menurut BPS Sumbawa (2024), Kabupaten Sumbawa merupakan salah satu wilayah di Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB) dengan jumlah penduduk sebanyak 526.008 jiwa dan memiliki luas wilayah 6.643,98 km² yang terdiri dari 24 kecamatan dan 157 desa, salah satunya Desa Labuhan Jambu di Kecamatan Tarano dengan mata pencaharian utama nelayan dan petani. Perkembangan desa ini belakangan dipengaruhi oleh pertumbuhan pariwisata. Hal ini bisa dilihat dari adanya peningkatan jumlah obyek wisata, dan jumlah pengunjung wisata setiap tahunnya. Dispopar Kabupaten Sumbawa (2025) menunjukkan terjadi suatu peningkatan kunjungan wisatawan ke obyek wisata yang ada di Sumbawa dari 97.180 pengunjung di tahun 2023 menjadi 115.673 pengunjung di tahun 2024 dimana 39.819 orang diantaranya merupakan wisatawan mancanegara dan 75.854 wisatawan lokal. Hal ini merupakan salah satu indikasi bahwa Kabupaten Sumbawa adalah daerah tujuan wisata setelah Bali, Lombok, dan NTT.

Salah satu objek wisata yang sedang menjadi perbincangan dunia di kawasan Teluk Saleh yang sulit ditemukan di kawasan pesisir lainnya di Indonesia adalah agregasi spesies hiu paus di Teluk Saleh yang dapat dilihat sepanjang tahun, karena wilayah tersebut merupakan habitat bagi spesies tersebut. Kehadiran hiu paus (*Rhincodon typus*) di perairan Teluk Saleh merupakan potensi pariwisata yang ada di Desa Labuhan Jambu. Perairan Teluk Saleh

merupakan salah satu destinasi wisata yang menarik bagi para pecinta alam dan penggemar kehidupan laut terutama yang ingin melihat dan berinteraksi langsung dengan hiu paus. Perairan ini dapat dijadikan sebagai sumber ekonomi baru bagi pertumbuhan pembangunan di Provinsi NTB karena memiliki sumberdaya alam pesisir dan laut yang beranekaragam (Wijayanti dkk, 2024). Selama berwisata di perairan Teluk Saleh pengunjung diharapkan untuk tidak menyentuh atau mengganggu hiu paus saat melihatnya. Di teluk saleh terdapat berbagai pilihan akomodasi mulai dari penginapan sederhana hingga resort, Teluk Saleh dapat diakses melalui perjalanan darat dari kota Sumbawa dengan pemandangan yang menakjubkan serta transportasi laut yang menghubungkan pulau-pulau terdekat. Melihat hiu paus di Teluk Saleh dapat dilakukan dengan cara tur perahu serta snorkeling dan diving. Selain melihat hiu paus, wisatawan juga dapat menikmati berbagai kegiatan lain salah satunya menjelajahi pulau-pulau kecil di sekitar teluk saleh.

Kehadiran Hiu Paus di wilayah perairan Teluk Saleh dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar sebagai obyek wisata. Pemerintah menjadikan hiu paus sebagai salah satu destinasi wisata baru saat Festival Sail Moyo Tambora 2018, serta ditetapkan sebagai desa wisata melalui Keputusan Gubernur Nusa Tenggara Barat Nomor 050.13-366 tahun 2019 tentang Penetapan 99 Lokasi Desa Wisata di Provinsi Nusa Tenggara Barat Tahun 2019-2023 (Nurhidayati dkk, 2022). UNESCO juga mencatat keberadaan hiu paus di Teluk Saleh pada tahun 2019 dan menjadikan Teluk Saleh sebagai bagian dari cagar Biosfer SAMOTA (Teluk Saleh, Pulau Moyo, dan Gunung Tambora) serta merupakan cagar biosfer dunia. Menyaksikan atraksi hiu paus di alamnya merupakan kegiatan wisata yang sangat digemari oleh para wisatawan dan para pengelola bisa mendapatkan insentif dari adanya ekowisata hiu paus ini sehingga wisata Hiu Paus dapat menciptakan pendapatan bagi masyarakat setempat. Pengelolaan wisata yang baik dapat meminimalkan dampak negatif seperti perubahan perilaku hiu paus (Wijayanti dkk, 2024).

Pengelolaan dan Pengembangan wisata hiu paus di Desa Labuhan Jambu bertujuan untuk memperkuat perekonomian daerah dan membuka lapangan kerja bagi masyarakat lokal dalam industri pariwisata. Untuk mengembangkan wisata hiu paus ini diperlukan upaya pengelolaan maupun pengembangan yang serius dari berbagai pihak baik pemerintah maupun masyarakat agar dapat mewujudkan pariwisata yang baik dan menarik wisatawan, serta menimbulkan respon positif dari masyarakat terkait dengan hasil pengelolaan wisatanya. Selain keterlibatan masyarakat dalam pengelolaan wisata hiu paus, masyarakat lokal

juga harus berperilaku dan bertindak dengan baik dan ramah terhadap setiap pengunjung yang ada di lokasi wisata, hal demikian perlu dilakukan agar setiap pengunjung merasa aman dan akan datang lagi dilain kesempatan. Demi pengelolaan wisata yang baik juga perlu adanya keterlibatan organisasi non pemerintah yang bergerak dalam aktivitas di berbagai bidang termasuk bidang pariwisata seperti kelompok pecinta alam, dan sebagainya serta perlunya keterlibatan masyarakat setempat (Syohwatul & Sumitro, 2022).

Dalam rangka pengembangan pariwisata, pemerintah berupaya membuat perencanaan dan melaksanakan berbagai kebijakan yang mendukung kemajuan pariwisata. Salah satu kebijakan tersebut ditujukan untuk mengeksplorasi, membuat katalog, dan meningkatkan daya tarik wisata yang ada sebagai sarana untuk menghasilkan pendapatan bagi desa, masyarakat, dan menarik wisatawan (Noni Anggriani, 2023). Namun demikian, pengembangan kawasan wisata juga menghadapi sejumlah tantangan serius. Salah satu tantangan utamanya adalah pengelolaan yang belum memadai. Kurangnya strategi pengelolaan yang berkelanjutan dapat menyebabkan dampak negatif yang signifikan baik terhadap lingkungan maupun masyarakat sekitar. Pertumbuhan pariwisata yang tidak seimbang juga dapat memperburuk ketimpangan sosial dan ekonomi. Pekerjaan di sektor pariwisata juga cenderung tidak stabil dan berbayar rendah yang memperkuat polarisasi sosial di antara penduduk setempat. Untuk mengatasi tantangan-tantangan ini dan memastikan bahwa pengembangan pariwisata memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat setempat serta lingkungan, diperlukan pendekatan yang komprehensif. Pendekatan ini harus mempertimbangkan aspek ekonomi, sosial, budaya, dan lingkungan, serta melibatkan partisipasi aktif dari berbagai pemangku kepentingan termasuk pemerintah, pelaku pariwisata, masyarakat lokal, dan organisasi non-pemerintah. potensi wisata di suatu kawasan dapat berkembang dengan pesat apabila seluruh *stakeholder* berkolaborasi dengan baik. (Muharis dkk, 2024).

wisata hiu paus kawasan Teluk Saleh yang terletak di Desa Labuhan Jambu Kabupaten Sumbawa memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan dalam peningkatan perekonomian daerah terutama masyarakat sekitar wisata sehingga diperlukan strategi-strategi yang tepat guna mengembangkan potensi wisata tersebut. Kondisi saat ini pengelolaan wisata hiu paus di kawasan ini masih memiliki kekurangan dari segi pengembangan kawasan seperti minimnya fasilitas penunjang, keterbatasan sumber daya manusia, serta masih kurangnya koordinasi antar sektor. Mengacu pada kondisi yang terjadi,

penulis tertarik untuk melakukan penelitian mendalam tentang “strategi pengembangan wisata hiu paus dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat Desa Labuhan Jambu Kabupaten Sumbawa”.

2. KAJIAN PUSTAKA

Hiu Paus

Menurut konservasi Indonesia (2025) hiu paus (*Rhincodon typus*) merupakan spesies laut yang unik dan luar biasa. Hiu paus sama seperti jenis paus lainnya memiliki ukuran tubuh yang besar namun tidak seperti kebanyakan hiu lainnya, hiu paus adalah raksasa yang memakan plankton, krill, dan ikan kecil melalui proses penyaringan. Hiu paus hidup di samudra tropis dan lautan beriklim hangat serta dapat hidup hingga 70 tahun. Spesies ini diperkirakan berasal sekitar 60 juta tahun lalu. Warna hiu paus berkisar dari biru-abu-abu hingga abu-abu-coklat dengan pola garis dan bintik-bintik seperti ‘kotak-kotak’, permukaan perut hiu ini biasanya berwarna putih. Pola bintik unik mereka ternyata berbeda setiap individu, maka setiap individu dapat dibedakan melalui identifikasi fotografi.

Strategi

Strategi adalah ilmu merencanakan serta mengarahkan kegiatan-kegiatan dalam skala besar dan memanuver kekuatan-kekuatan ke dalam posisi yang paling menguntungkan. Keterampilan dalam mengelola atau merencanakan suatu strategi merupakan cara yang cerdik untuk mencapai tujuan. Menurut Glueck dalam Rika Sylvia (2017) strategi adalah sebagai sebuah rencana yang disatukan, luas, dan terintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan perusahaan itu dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.

Pengembangan Wisata

Pengembangan wisata adalah strategi untuk meningkatkan daya tarik wisata agar jumlah wisatawan meningkat, sehingga masyarakat dan pemerintah merasakan dampak positifnya. Pengembangan wisata adalah usaha untuk memperbaiki, mengembangkan, atau

menambah jenis produk wisata. Tiga unsur penting dalam pengembangan wisata adalah manusia, tempat, dan waktu. Empat prinsip dasar pengembangan wisata yaitu keberlangsungan ekologi, kehidupan dan budaya, ekonomi, serta peningkatan kualitas hidup masyarakat setempat (Hidayat dkk, 2025). Ada empat aspek yang harus diperhatikan dalam Strategi pengembangan pariwisata (Ginting dkk., 2020), yaitu obyek daya tarik (*Attraction*) yang mencakup keunikan dan daya tarik berbasis alam, budaya, maupun buatan/*artificial*, aksesibilitas (*Accessibility*) yang mencakup kemudahan sarana dan sistem transportasi agar wisatawan domestik dan mancanegara dapat dengan mudah dalam pencapaian tujuan ke tempat wisata, amenitas (*Amenities*) yang mencakup fasilitas penunjang dan pendukung wisata, dan *ancillary* adalah pelayanan tambahan yang disediakan oleh pemda suatu daerah tujuan wisata baik untuk wisatawan maupun untuk pelaku pariwisata.

Dampak ekonomi dari suatu pengembangan wisata yaitu dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga, membuka kesempatan kerja dan mengurangi pengangguran, tersedianya sarana dan prasarana, mengatur dan menggunakan ekonomi sumberdaya alam (SDA) melalui pemilikan dan penguasaan SDA yang teratur, penggunaan lahan yang efektif dan efisien, peningkatan nilai tambah SDA dan peningkatan SDA lainnya yang belum tersentuh, peningkatan perekonomian pemerintah baik lokal maupun regional, meningkatkan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) dan Pendapatan Asli Daerah (PAD), memperoleh pendapatan berupa pajak dari sumber-sumber yang dikelola oleh perusahaan, baik dari pendapatan penjualan maupun dari pajak lainnya.

Pendapatan Masyarakat

Pendapatan masyarakat merupakan hasil dari segala kegiatan ekonomi dan upaya masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yaitu sandang, pangan, kesehatan, serta pendidikan. Dengan demikian dapat dipahami bahwa pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan satu upaya untuk meningkatkan kemampuan atau potensi masyarakat dalam kegiatan ekonomi guna memenuhi kebutuhan hidup serta meningkatkan kesejahteraan mereka dan berpotensi dalam proses pembangunan nasional. Dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat, pola pemberdayaan yang sangat tepat sasaran sangat diperlukan, bentuk yang tepat adalah dengan memberikan kesempatan kepada kelompok miskin untuk merencanakan dan melaksanakan program pembangunan yang telah mereka tentukan.

Disamping itu, masyarakat juga diberikan kekuasaan untuk mengelola dananya sendiri baik yang berasal dari pemerintah maupun pihak tertentu (Itsan, 2023).

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dengan desain penelitian menggunakan studi kasus. Penelitian ini dilakukan di wisata Hiu Paus Teluk Saleh yang berlokasi di desa Labuhan Jambu Kecamatan Tarano Kabupaten Sumbawa Nusa Tenggara Barat. Metode yang digunakan untuk memilih informan penelitian adalah purposive sampling, yaitu memilih sumber data berdasarkan kriteria tertentu. Untuk menganalisis data terhadap data yang didapat dari pengumpulan data melalui wawancara dengan mengajukan beberapa pertanyaan berkaitan dengan masalah yang ingin diteliti. Selanjutnya digunakan matriks SWOT dan analisis diagram SWOT untuk melihat peluang tentang kekuatan dan kelemahan wisata hiu paus teluk saleh sehingga dapat ditentukan alternatif strategi pengembangan. Melalui matriks SWOT dapat ditetapkan strategi pengembangan yang tepat. Matriks ini dapat menghasilkan 4 (empat) kemungkinan alternatif strategi, untuk lebih jelasnya dapat dijelaskan pada tabel 1 di bawah ini :

Tabel 1. Matriks SWOT

Internal	Strengths (S)	Weakness (W)
Eksternal		
Opportunities (O)		
Strategi S-O Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi W-O Mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang	
Threats (T)	Strategi S-T Menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi W-T Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Salim, M. A., & Siswanto, A. B. (2019).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Informan yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari informan kunci, informan utama dan informan tambahan. Informasi diperoleh dari hasil wawancara mendalam yang berstruktur dengan penulis membawa pedoman/tahapan dalam wawancara sehingga proses wawancara berjalan dengan lancar. Berikut nama-nama informan yang dibutuhkan dalam penelitian:

Tabel 2. Informan penelitian

No.	Kode informan	Jenis kelamin	Keterangan	Status
1	K1	L	Kepala desa	Informan Kunci
2	K2	L	Ketua BPD	Informan Kunci
3	K3	L	Ketua tim pemberdayaan masyarakat pesisir Dislutan NTB	Informan Kunci
4	K4	P	Fungsional adiatama kepariwisataan rekraf Dispar NTB	Informan Kunci
5	U1	L	Pengawas sumberdaya perikanan Dislutan Sumbawa	Informan Utama
6	U2	P	Kabid destinasi pariwisata Dispoper Sumbawa	Informan Utama
7	U3	L	Pengelola pusat edukasi hiu paus Teluk Saleh	Informan Utama
8	U4	L	Operator wisata	Informan Utama
9	T1	P	Masyarakat	Informan Tambahan
10	T2	L	Masyarakat	Informan Tambahan
11	T3	P	Masyarakat	Informan Tambahan
12	T4	L	Masyarakat	Informan Tambahan
13	T5	L	<i>Tour guide</i>	Informan Tambahan
14	T6	L	<i>Tour guide</i>	Informan Tambahan
15	T7	P	Pelaku UMKM	Informan Tambahan
16	T8	P	Pelaku UMKM	Informan Tambahan

17	T9	L	Pemilik perahu/bagan	Informan Tambahan
18	T10	L	Pemilik perahu/bagan	Informan Tambahan
19	T11	L	Pemilik hotel	Informan Tambahan
20	T12	L	Staff hotel	Informan Tambahan

Sumber : Data Primer

Dampak Ekonomi Wisata Hiu Paus

Menurut Kementerian Kelautan dan Perikanan (2023) wajah Desa labuhan Jambu perlahan namun pasti terus mengalami perubahan sejak 3 tahun terakhir. Desa nelayan yang tadinya hanya diramaikan oleh kendaraan yang melintasi jalan lintas Sumbawa Bima, sekarang ramai dikunjungi wisatawan. Pembangunan gedung penginapan dan tempat-tempat kuliner juga mewarnai desa yang dihuni lebih dari tiga ribu jiwa tersebut, kapal-kapal nelayan juga punya fungsi lain untuk mengangkut wisatawan ke tengah Teluk saleh. Perubahan terasa setelah Desa labuhan Jambu ditetapkan sebagai desa wisata bahari pada 2019 silam. Desa ini bahkan sudah dikenal sampai mancanegara menempatkannya sebagai desa wisata di Pulau Sumbawa yang paling banyak dikunjungi wisatawan asing sepanjang tahun dari berbagai negara.

Hiu paus yang mengubah wajah Desa Labuhan Jambu menjadi seperti sekarang, hewan karismatik itu pun berubah dari yang tadinya di sebagai cap hama menjadi biota laut primadona. Spesies ikan terbesar di dunia itu berkontribusi sebagai roda penggerak ekonomi masyarakat melalui beragam kegiatan ekowisata, ragam pilihan menikmati ekowisata hiu paus di Teluk Saleh diantaranya *snorkeling*, *free diving*, atau menyelam bersama kawanan ikan raksasa tersebut.

Ekowisata hiu paus teluk Saleh juga membawa berkah bagi para pemilik kapal bagan yang beroperasi di teluk Saleh. Di bagan-bagan inilah wisatawan bisa menikmati hiu paus yang muncul ke permukaan laut untuk mencari ikan-ikan kecil maupun plankton yang menjadi makanannya. Pendapatan kapal bagan dari wisatawan terbilang tinggi, dari satu paket wisatawan yang berjumlah 4 sampai 8 orang bisa mencapai Rp1.000.000-Rp1.500.000. pemilik bagan tinggal menyiapkan makanan berupa udang rebon atau ikan-ikan kecil agar kawanan hiu paus tidak buru-buru meninggalkan area bagan.

Hasil wawancara dengan informan pemilik bagan : “sejak datang ada hiu paus ini

Alhamdulillah kita orang bagan ada bertambah sedikit hasilnya, walaupun bagan begitu kurang dapat kebetulan ada tamu Alhamdulillah ada lah sekedar penyambung begitu. Kalau saat-saat sepi begitu ada titik tertentu terkecuali pada musimnya dimana-mana tetap ada. Musim planktonnya biasanya dari bulan delapan biasanya sampai bulan satu.”

Ekowisata hiu paus juga menghadirkan pekerjaan baru khususnya bagi para pemuda desa, banyak anak-anak muda Desa Labuhan Jambu yang kini menekuni pekerjaan sebagai pemandu wisata hiu paus yang tugasnya mendampingi para wisatawan yang hendak berwisata di Teluk Saleh. Pekerjaan sebagai pemandu wisata layaknya harapan baru bagi para pemuda desa selain menjadi nelayan, tenaga kontrak di kantor pemerintahan, atau merantau ke daerah lain seperti yang dilakukan sebagian besar pemuda Desa Labuhan Jambu. Pekerjaan sebagai pemandu wisata tidak hanya memberikan penghasilan tapi juga pengalaman.

Hasil wawancara dengan informan selaku pemandu wisata hiu paus : *“Saya menjadi operator merangkap sebagai tour guide juga sejak tahun 2022 akhir karena sering ikut yayasan konservasi Indonesia dan ada beberapa senior-senior Saya disini yang pekerjaannya membawa tamu ke hiu paus jadi saya ikut tertariklah terjun belajar bagaimana caranya cari tamu dan bawa tamu hingga akhirnya sampai sekarang punya agen sendiri. Berbicara tentang pendapatan sebagai tour guide ini tidak menentu ya Mba soalnya tergantung berapa trip dalam satu bulan kita lakukan, kalau dari Saya sendiri biasanya per trip itu kita kasih normal satu orang dapat 300 ribu, jadi kalau biasanya teman-teman kalau ada lah tip-tip yang dikasih sama tamu itulah sebagai tambahan kita. Bukan dari segi materi saja karena mungkin dari kepuasan juga kebetulan juga hobi, disamping itu saya merasa selama saya disini saya dapat ilmu, teman baru, pengalaman baru.”*

Keterlibatan masyarakat dalam pengelolaan dan pengembangan wisata hiu paus yang ada di Desa Labuhan Jambu menjadi salah satu pendapatan masyarakat lokal. Dengan adanya wisata ini masyarakat lokal ditetapkan sebagai pengelola dan operator wisata. Selain menjadi nelayan masyarakat juga dapat memanfaatkan kapal dan bagannya untuk dijadikan transportasi penyeberangan untuk berinteraksi langsung dengan hiu paus. Masyarakat lokal juga dapat menyediakan jasa pemandu wisata untuk menyambut dan memandu wisatawan yang berkunjung. Dengan banyaknya wisatawan yang berkunjung juga dapat dimanfaatkan untuk penjualan makanan/minuman ataupun produk UMKM dan pembangunan penginapan seperti hotel/homestay yang bekerja sama dengan pemandu wisata. Dari awal pembentukan hingga saat ini alih-alih menerima investor asing, wisata hiu paus yang berada di Desa

Labuhan Jambu menggaet masyarakat lokal dalam pengelolaan dan pengembangan wisata sehingga hal tersebut dapat mendongkrak pendapatan masyarakat lokal Desa Labuhan Jambu.

Namun tidak semua masyarakat desa merasakan dampak langsung dari wisata hiu paus ini karena sumber utama mata pencaharian masyarakat tidak hanya pada sektor yang berkaitan dengan perairan melainkan ada juga yang berpenghasilan dari sektor pertanian/perkebunan sehingga tidak berinteraksi langsung dengan wisata hiu paus ini.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan selaku masyarakat yang bekerja di sektor pertanian *"di desa ini mayoritas pencaharian masyarakat tidak hanya di sektor perairan namun juga pertanian, sehingga kami yang petani bisa dibilang tidak merasakan secara langsung dampak dari wisata tersebut. Namun, kami sempat juga berkonsultasi kepada Bapak Kepala Desa terkait bantuan-bantuan seperti alat pertanian atau hal-hal yang dapat menunjang hasil panen"*.

Implementasi Analisis SWOT pada Pengelolaan dan pengembangan Wisata Hiu Paus dalam meningkatkan pendapatan Masyarakat di Desa Labuan Jambu

Berdasarkan data yang telah peneliti kumpulkan melalui pengamatan langsung di lapangan, wawancara, serta pengkajian terhadap dokumen dan literatur yang ada, diperoleh informasi terkait faktor internal dan eksternal serta identifikasi strategi dalam pengembangan wisata hiu paus untuk upaya peningkatan pendapatan masyarakat.

Hasil strategi matriks analisis SWOT yang dapat dijadikan sebagai dasar pengembangan wisata hiu paus kawasan Teluk Saleh guna meningkatkan pendapatan Masyarakat Desa Labuhan Jambu disajikan dalam tabel sebagai berikut.

Tabel 5. Hasil Matriks Analisis SWOT

	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
INTERNAL (IFAS)	<ul style="list-style-type: none"> a. Populasi hiu paus stabil dan mudah ditemui b. Dukungan terhadap pengembangan wisata hiu paus dari lembaga konservasi dan pemerintah 	<ul style="list-style-type: none"> a. Infrastruktur penunjang wisata belum memadai b. Kurangnya keterampilan SDM dalam pelayanan dan manajemen wisata c. Kurangnya kesadaran

EKSTERNAL (EFAS)	c. Potensi pengembangan produk wisata d. Pemandangan bawah laut indah dan keanekaragaman hayati laut e. Keterlibatan aktif dan dukungan masyarakat lokal	masyarakat akan potensi ekonomi wisata hiu paus d. Keterbatasan produk lokal yang mendukung wisata e. Lemahnya koordinasi antar sektor dalam pengembangan wisata
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
a. Dukungan kebijakan pemerintah terhadap pengembangan sektor pariwisata. b. Potensi kemitraan dengan pelaku wisata di luar lembaga pemerintah c. Tren media sosial sebagai sarana promosi digital. d. Adanya program pelatihan dan pendanaan dari pemerintah maupun lembaga non-pemerintah untuk pengembangan wisata dan masyarakat e. Pengembangan paket wisata hiu paus dengan destinasi wisata lain	a. Mengembangkan paket wisata hiu paus dengan tambahan aktivitas wisata lainnya b. Memaksimalkan tren viral media sosial dan platform digital sebagai sarana menarik wisatawan c. Menjalin kerja sama dengan lembaga terkait dan mitra usaha pariwisata untuk memperluas jangkauan wisata d. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam program pelatihan untuk mendukung layanan wisata e. Menggabungkan wisata hiu paus dengan destinasi lain dalam satu paket terpadu	a. Menyelenggarakan pelatihan untuk peningkatan kompetensi SDM lokal b. Memanfaatkan bantuan pemerintah/LSM untuk pelatihan dan pendanaan promosi c. Menyusun produk oleh-oleh khas desa dan membangun pusat cendera mata d. Mengusulkan perbaikan infrastruktur wisata melalui kolaborasi pemerintah dan desa e. Menyusun rencana bisnis wisata berkelanjutan yang adaptif terhadap kekurangan infrastruktur dan SDM
THREATS (T)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T

a. Wisatawan datang tidak hanya melalui jalur darat b. Interaksi yang tidak bertanggung jawab dari wisatawan c. Perubahan iklim yang mempengaruhi pola migrasi hiu paus d. Masuknya investor asing yang berpotensi menguasai pengelolaan wisata e. Kerusakan habitat akibat aktivitas manusia yang tidak terkontrol	a. Memperkuat posisi kelembagaan lokal dan legalitas pengelolaan berbasis Masyarakat b. Meningkatkan kualitas layanan dan <i>diferensiasi</i> wisata c. Menetapkan zonasi wisata dan menerapkan pedoman perilaku wisatawan (<i>code of conduct</i>) d. Melakukan monitoring rutin dan bekerja sama dengan lembaga konservasi untuk mitigasi dampak perubahan iklim e. Meningkatkan edukasi wisatawan melalui media informasi dan pelatihan relawan konservasi	a. Menyusun regulasi desa untuk membatasi dominasi investor asing b. Meningkatkan kualitas pelayanan wisata melalui seleksi dan pelatihan SDM lokal c. Memperketat aturan dan pengawasan terhadap aktivitas wisata d. Menyusun strategi adaptasi lingkungan dan edukasi perubahan iklim bagi masyarakat, pelaku usaha, dan wisatawan e. Menerapkan dan memperkuat aturan terkait jalur masuk wisatawan
---	---	--

Sumber : data diolah (2025)

1. Strategi Strength–Opportunities (SO)

Strategi SO diterapkan dalam kondisi ideal, di mana kekuatan internal digunakan secara maksimal untuk merespons dan memanfaatkan peluang eksternal. Berdasarkan hasil analisis koordinat SWOT, posisi wisata hiu paus berada pada kuadran I yang menunjukkan bahwa kekuatan dan peluang yang dimiliki saling mendukung. Strategi yang dapat dijalankan mencakup:

- a. Mengembangkan paket wisata hiu paus dengan tambahan aktivitas wisata lainnya.

Strategi ini relevan karena selain keberadaan hiu paus yang menjadikan keunikan utama desa memiliki keindahan laut dan keanekaragaman hayati, sementara peluang kolaborasi dan pengembangan destinasi lain juga tersedia. Hal ini sesuai dengan pernyataan

narasumber yang menyebutkan rencana untuk mengembangkan destinasi tambahan selain hiu paus diantaranya akan ada snorkeling, diving, trekking mangrove, wisata gili atau pulau-pulau kecil, wisata kuliner hasil laut, serta *camping ground* yang akan menambah lama tinggal wisatawan sehingga meningkatkan pendapatan masyarakat.

b. Pemanfaatan Media Sosial dan Teknologi Digital sebagai Sarana Promosi

Daya tarik wisata hiu paus perlu diperkuat melalui pemanfaatan media sosial dan platform digital sebagai alat promosi apalagi kekuatan visual hiu paus sangat potensial untuk konten digital TikTok, Instagram, Facebook, dan YouTube. Upaya ini dapat dilakukan dengan menciptakan konten visual yang menarik terlebih dokumentasi bawah air dan kano bening sudah menjadi bagian penting paket wisata serta menjalin kerja sama dengan pihak-pihak yang memiliki jangkauan promosi luas guna meningkatkan visibilitas destinasi secara nasional maupun global.

c. Peningkatan Kolaborasi dengan Lembaga Terkait dan Mitra Usaha Pariwisata.

Dukungan regulasi dan potensi kemitraan dengan lembaga konservasi serta pelaku industri pariwisata dapat dimanfaatkan untuk membangun paket wisata terpadu yang edukatif dan menarik, sekaligus menjaga keberlanjutan ekosistem hiu paus. Kerja sama formal dapat memperkuat kelembagaan dan memperluas jaringan wisatawan melalui agen dan travel partner.

d. Pemberdayaan Komunitas Lokal dalam Sektor Pelayanan Wisata. Melibatkan masyarakat lokal sebagai pelaku utama dalam penyediaan layanan wisata menjadi strategi penting. Peningkatan kapasitas melalui pelatihan akan memungkinkan mereka berperan sebagai pemandu wisata, pengelola penginapan berbasis komunitas (homestay), maupun pelaku usaha kreatif yang relevan dengan identitas lokal.

2. Strategi Weakness–Opportunities (WO)

Strategi WO bertujuan memanfaatkan peluang yang ada untuk mengurangi atau mengatasi kelemahan internal. Beberapa langkah yang dapat diterapkan di antaranya:

a. Pengembangan Kompetensi Sumber Daya Manusia Lokal

Keterbatasan dalam manajemen wisata dapat diatasi dengan pelatihan berkelanjutan yang difokuskan pada peningkatan kompetensi pelayanan, pengelolaan lingkungan dan

keterampilan komunikasi dalam menghadapi wisatawan. Pelatihan SDM bukan hanya terkait *guiding* tetapi juga *hospitality*, bahasa, dan pengelolaan homestay untuk menghidupkan kembali homestay warga serta memperoleh kepuasan wisatawan dapat menjadi strategi yang tepat. Selain itu, untuk para operator, pemandu wisata, serta pemilik kapal/bagan juga perlu dilakukan pelatihan terpadu yang mencakup pelayanan wisata, keselamatan wisata bahari, dan interpretasi ekowisata menjadi prioritas untuk meningkatkan profesionalitas layanan dan menjaga keberlanjutan wisata.

b. Memanfaatkan Bantuan Pemerintah/LSM

Pengelolaan wisata hiu paus masih berada pada tahap berkembang, termasuk dalam hal pemasaran dan pendanaan. Dalam proses wawancara, narasumber menjelaskan bahwa sistem pengelolaan dan tiket baru mulai diterapkan pada tahun ini yang menunjukkan bahwa pendanaan pengelolaan wisata masih memerlukan penguatan. Oleh karena itu, peluang bantuan program pendanaan dari pemerintah maupun lembaga konservasi dapat dimanfaatkan untuk strategi branding destinasi, pembuatan fasilitas pendukung wisata, serta pelatihan pengelolaan keuangan wisata berbasis desa.

c. Inovasi Produk Lokal sebagai Daya Tarik Tambahan

Ketiadaan produk khas seperti oleh-oleh atau kerajinan lokal dapat dijadikan peluang usaha melalui pelatihan dan pendampingan. Pembuatan pusat cendera mata dapat memperluas sumber pendapatan masyarakat di luar aktivitas operasional wisata hiu paus. Hal ini sesuai dengan pernyataan narasumber dimana akan diadakan program penguatan ekonomi kreatif berbasis hasil laut (abon ikan, bakso ikan, kerupuk ikan, olahan udang) serta produk dengan tema hiu paus dapat meningkatkan nilai tambah dan memperpanjang rantai ekonomi wisata dari pengeluaran wisatawan.

d. Menyusun Rencana Bisnis Wisata Berkelanjutan

Keterbatasan koordinasi serta pengelolaan usaha wisata yang baru berjalan secara formal menuntut adanya penyusunan rencana jangka panjang berbasis keberlanjutan. Hal ini penting agar pengembangan wisata tidak hanya berorientasi pada peningkatan jumlah wisatawan, tetapi juga menjaga kelestarian habitat hiu paus dan keseimbangan sosial ekonomi masyarakat. Mengingat sejak awal pengelolaan wisata berangkat dari inisiatif masyarakat lokal, maka penyusunan rencana bisnis yang adaptif menjadi kunci memperkuat identitas wisata berbasis komunitas.

e. Perbaikan Infrastruktur Penunjang Wisata

Kelemahan pada aspek infrastruktur seperti akses transportasi, sanitasi, dan fasilitas publik lainnya dapat diatasi dengan menjalin kerja sama dengan pemerintah daerah atau pihak ketiga, khususnya dalam mengakses program pendanaan dan bantuan pembangunan. Pengusulan penambahan mushola dermaga, toilet bersih, minimarket 24 jam, dan atm sangat penting untuk menunjang wisata.

3. Strategi Strength–Threats (ST)

Strategi ST ditujukan untuk memanfaatkan kekuatan internal dalam menghadapi berbagai ancaman dari lingkungan eksternal. Strategi ini meliputi:

a. Regulasi Interaksi Wisatawan dengan Ekosistem Laut

Melalui pemanfaatan kekuatan sosial masyarakat lokal dan pemandu wisata, perlu diterapkan peraturan ketat terhadap interaksi wisatawan dengan hiu paus agar tidak membahayakan keberlanjutan ekosistem. Penyusunan pedoman perilaku (*code of conduct*) menjadi langkah penting dalam konservasi. Briefing dan aturan konservasi yang selama ini diterapkan secara informal juga perlu dilembagakan dalam bentuk Peraturan Desa (Perdes Wisata) yang mengatur batasan jarak wisatawan dengan hiu paus, batas jumlah perahu dan wisatawan per trip, serta SOP interaksi dan pengawasan.

b. Penguatan Kapasitas Kelembagaan Lokal

Kekuatan organisasi masyarakat dan kelompok pengelola wisata perlu ditingkatkan agar mampu menjaga kemandirian pengelolaan dan tidak mudah didominasi oleh investor asing. Legalitas, transparansi, dan struktur kepemimpinan menjadi kunci keberhasilan dalam menghadapi tekanan eksternal.

c. Melakukan Monitoring Rutin dan Bekerja sama dengan Lembaga Konservasi

Perubahan suhu laut dan pola arus dapat mempengaruhi kehadiran hiu paus di perairan Labuhan Jambu. Oleh karena itu, kolaborasi antar Pemerintah, Operator, dengan lembaga konservasi perlu dilakukan untuk diadakan edukasi berbasis sains kepada pelaku wisata dan monitoring populasi hiu paus terutama terkait ancaman perubahan iklim dan degradasi habitat. Strategi adaptasi ini dapat membantu komunitas untuk tetap menjaga keberlanjutan bisnis wisata meskipun terjadi fluktuasi jumlah hiu paus.

1. Strategi Weakness–Threats (WT)

Strategi WT bertujuan mengurangi kelemahan internal sekaligus menghadapi

ancaman eksternal. Strategi ini menuntut pembenahan sistemik agar pengelolaan wisata dapat bertahan dan berkembang secara adaptif. Strategi tersebut antara lain:

a. Menyusun regulasi desa untuk membatasi dominasi investor luar

Keterbatasan koordinasi internal dan belum kuatnya struktur kelembagaan pengelolaan wisata membuka peluang bagi pihak luar untuk masuk dan mendominasi pengelolaan wisata hiu paus. Hal ini menjadi ancaman serius, mengingat sejak awal inisiatif wisata hiu paus berasal dari masyarakat Labuhan Jambu sendiri. Pemerintah dan pengelola menegaskan bahwa identitas dan hak kelola wisata ini harus tetap menjadi milik desa. Oleh sebab itu, penyusunan regulasi desa yang meliputi batas kepemilikan usaha, mekanisme kemitraan, serta perlindungan hak usaha masyarakat lokal menjadi langkah strategis dalam mencegah pengambilalihan pengelolaan oleh investor luar dan menjaga kedaulatan ekonomi desa. Saat ini upaya yang dapat dilakukan yaitu membatasi investor asing dan mencari investor lokal dari masyarakat Desa Labuhan Jambu.

b. Penguatan Tata Kelola dan Sinergi Antar-Instansi

Perlu dibentuk forum koordinasi antar lembaga di tingkat desa yang melibatkan pemerintah desa, Pokdarwis, dan tokoh adat guna merumuskan kebijakan strategis yang lebih terarah dalam pengelolaan wisata hiu paus. Dapat juga memperkuat pengawasan lapangan oleh pemandu dan relawan konservasi, aktivitas wisata dapat tetap berlangsung tanpa mengganggu keseimbangan ekosistem.

c. Memperkuat Aturan terkait Jalur Masuk Wisatawan

Ancaman wisatawan yang masuk melalui jalur tidak resmi dapat menimbulkan kebingungan harga, ketidakadilan pendapatan, dan lemahnya kontrol aktivitas wisata. Pengaturan jalur masuk resmi menjadi sangat penting untuk menjaga keteraturan dan pemerataan manfaat ekonomi. Sistem tiket yang baru diberlakukan perlu didukung dengan sosialisasi dan penegakan aturan lapangan, sehingga tidak terjadi kebocoran aliran pendapatan dan tumpang tindih wewenang antar pelaku. Perlu diberlakukan penerapan dan penguatan kebijakan ‘satu pintu’ yang menjadi salah satu alternatif strategi agar aktivitas perekonomian seperti UMKM dan penginapan tetap berlangsung di desa labuhan jambu. Perlu juga diperketat terkait kebijakan wisatawan yang datang melalui jalur laut harus naik ke darat setelah melakukan wisata hiu paus.

Strategi Pengembangan Wisata Hiu Paus dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat

Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, salah satu alternatif strategi yang paling potensial untuk diterapkan dalam pengembangan wisata hiu paus di Desa Labuhan Jambu adalah strategi *Strength–Opportunity (S–O)*. Strategi ini memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki oleh destinasi wisata, seperti potensi alam, dukungan kelembagaan, dan keterlibatan masyarakat, untuk memaksimalkan peluang eksternal berupa tren pariwisata bahari, kemajuan teknologi digital, serta dukungan pemerintah dan lembaga konservasi. Hasil identifikasi menunjukkan terdapat lima strategi utama yang dapat dikembangkan secara sinergis, yaitu :

- A. Mengembangkan paket wisata hiu paus dengan tambahan aktivitas wisata lainnya.

Strategi ini menekankan pada pengembangan diversifikasi produk wisata sebagai upaya meningkatkan daya tarik destinasi dan memperpanjang lama tinggal wisatawan. Wisata hiu paus memiliki nilai jual utama berupa interaksi langsung dengan satwa laut yang langka dan dilindungi, namun ketergantungan terhadap satu jenis aktivitas wisata dapat menimbulkan risiko ekonomi ketika terjadi fluktuasi kunjungan atau perubahan musim. Oleh karena itu, pengembangan paket wisata terpadu dengan tambahan aktivitas seperti snorkeling, diving, trekking mangrove, wisata gili atau pulau-pulau kecil, wisata kuliner hasil laut, serta *camping ground* dapat menambah lama tinggal wisatawan serta meningkatkan pengeluaran wisatawan di tingkat lokal.

- B. Memaksimalkan tren viral media sosial dan platform digital sebagai sarana menarik wisatawan.

Pemanfaatan media sosial dan platform digital merupakan strategi yang relevan dengan perubahan pola perilaku wisatawan modern yang cenderung mencari informasi melalui internet sebelum melakukan perjalanan. Melalui strategi ini, pengelola wisata dapat membangun citra digital destinasi (*digital destination branding*) yang kuat dengan menampilkan keunikan interaksi dengan hiu paus, keindahan alam bawah laut, serta keramahan masyarakat lokal.

Upaya ini dapat dilakukan dengan menciptakan konten visual yang menarik terlebih dokumentasi bawah air dan kano bening sudah menjadi bagian penting paket wisata serta menjalin kerja sama dengan pihak-pihak yang memiliki jangkauan promosi luas guna meningkatkan visibilitas destinasi secara nasional maupun global.

-
- C. Menjalin kerja sama dengan lembaga terkait dan mitra usaha pariwisata untuk memperluas jangkauan wisata.

Strategi ini berfokus pada pembangunan jejaring kelembagaan (*institutional networking*) yang kuat antara masyarakat, pemerintah, lembaga konservasi, serta pelaku usaha di sektor pariwisata. Kerja sama lintas sektor merupakan komponen penting dalam pengembangan destinasi wisata berkelanjutan karena dapat memperkuat kapasitas masyarakat, memperluas akses pasar, serta membuka peluang pendanaan untuk pengembangan infrastruktur dan pelatihan SDM. Kerja sama tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk *memorandum of understanding (MoU)* dengan lembaga konservasi untuk kegiatan monitoring ekosistem, kolaborasi promosi dengan agen perjalanan, atau dukungan teknis dari pemerintah daerah dan lembaga swasta.

- D. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam program pelatihan untuk mendukung layanan wisata.

Peningkatan kapasitas sumber daya manusia lokal menjadi faktor penting dalam menjamin mutu layanan wisata dan keberlanjutan pengelolaan destinasi. Strategi ini menitikberatkan pada pemberdayaan masyarakat melalui pendidikan dan pelatihan berkelanjutan, seperti pelatihan pemandu wisata laut, keamanan aktivitas wisata, pengelolaan homestay, dan penggunaan bahasa asing dasar. Melalui peningkatan keterampilan tersebut, masyarakat tidak hanya menjadi objek dari kegiatan wisata, tetapi juga berperan aktif sebagai pelaku utama (*key actors*) dalam rantai ekonomi pariwisata. Pendekatan ini sejalan dengan teori *community-based tourism (CBT)* yang menekankan bahwa partisipasi aktif masyarakat adalah fondasi utama keberhasilan wisata berkelanjutan.

- E. Menggabungkan wisata hiu paus dengan destinasi lain

Strategi ini bertujuan menciptakan integrasi destinasi wisata di wilayah Kabupaten Sumbawa dengan menggabungkan potensi wisata hiu paus di Desa Labuhan Jambu dengan atraksi wisata lain seperti Pulau Moyo, Air Terjun Mata Jitu, atau wisata budaya tradisional Sumbawa. Penggabungan tersebut akan menghasilkan paket wisata terpadu yang tidak hanya memperkaya pengalaman wisatawan, tetapi juga memperluas jangkauan pasar pariwisata daerah. Dengan mengembangkan paket wisata lintas destinasi, wisatawan akan cenderung memperpanjang durasi kunjungan dan meningkatkan pengeluaran di berbagai sektor ekonomi seperti transportasi, konsumsi, dan penginapan. Implementasi strategi ini berpotensi mempercepat peningkatan pendapatan masyarakat Desa Labuhan Jambu.

Lima strategi di atas menggambarkan pendekatan yang komprehensif antara kekuatan internal dan peluang eksternal untuk mengoptimalkan pengembangan wisata hiu paus. Pendekatan ini tidak hanya menekankan aspek ekonomi, tetapi juga aspek sosial, kelembagaan, dan keberlanjutan lingkungan. Dengan penerapan strategi tersebut secara konsisten, Desa Labuhan Jambu berpotensi menjadi contoh keberhasilan pengelolaan wisata bahari berbasis masyarakat yang adaptif terhadap perkembangan zaman dan memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat lokal.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Objek Wisata Hiu Paus Teluk Saleh

Dalam upaya pengembangan objek wisata hiu paus, terdapat berbagai faktor internal dan eksternal yang saling berinteraksi mempengaruhi keberhasilan pengembangan dan pengelolaan wisata. Faktor-faktor tersebut meliputi aspek ekonomi, sosial, lingkungan, serta dukungan dari pemerintah dan masyarakat lokal. Berikut merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi pengembangan wisata hiu paus Teluk Saleh dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat desa labuhan jambu.

A. Faktor Pendorong Wisata Hiu Paus

Terdapat beberapa faktor-faktor yang mendorong pengembangan wisata hiu paus di perairan Teluk Saleh terutama dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat. Adapun faktor pendorong tersebut adalah:

- 1) Populasi hiu paus yang stabil dan mudah ditemui. Faktor ini menjadi daya tarik utama (*core attraction*) dalam pengembangan wisata ini. Secara ekologis, keberadaan hiu paus yang dapat dijumpai secara konsisten menciptakan nilai jual yang autentik dan langka. Sebuah studi yang dilakukan oleh *Conservation Indonesia* terhadap populasi hiu paus di Sumbawa di wilayah ini mengungkapkan bahwa Teluk Saleh dengan kondisi semi-tertutup dan perairan dangkalnya, merupakan habitat ideal bagi siklus hidup ikan-ikan ini. Teluk ini berfungsi sebagai tempat mencari makan karena kaya akan plankton, tempat berkembang biak bagi hiu paus muda di Sumbawa, jalur migrasi, dan tempat berkumpul sepanjang tahun. Hal inilah yang menjadi faktor utama mengapa populasi hiu paus banyak ditemukan di perairan Teluk Saleh.
- 2) Dukungan lembaga konservasi, pemerintah, dan non pemerintah. Dukungan institusional dapat memberikan legalitas formal bagi pengelolaan wisata. Dengan

adanya dukungan menyebabkan terbukanya akses terhadap pendanaan, pelatihan, dan pengawasan berkelanjutan yang berdampak pada pengembangan wisata dan perekonomian masyarakat lokal.

- 3) Potensi pengembangan produk wisata. Potensi ini memberi ruang bagi diversifikasi produk wisata sehingga tidak hanya berfokus pada observasi hiu paus. Pengembangan produk wisata dapat pula dimanfaatkan masyarakat lokal sebagai tambahan pendapatan. Wisata dapat dikembangkan menjadi bentuk *multi-experience tourism* (berburu cinderamata khas, kulineran makanan khas, snorkeling, diving, edukasi ekologis, wisata keluarga, fotografi bawah laut).
- 4) Keindahan laut dan keanekaragaman hayati. Keindahan visual alam laut merupakan daya tarik dasar dari destinasi bahari. Pada objek wisata hiu paus Teluk Saleh ini mencakup air laut yang jernih, ekosistem terumbu karang, mangrove, berbagai spesies ikan yang mendukung kegiatan snorkeling/diving, serta lanskap Teluk Saleh yang dikelilingi oleh pulau-pulau yang indah dan memanjakan mata wisatawan.
- 5) Keterlibatan aktif masyarakat lokal. Masyarakat menjadi aktor utama dalam pariwisata berbasis komunitas (*community-based tourism*) terutama dalam upaya peningkatan ekonomi masyarakat itu sendiri. keterlibatan ini menjadi sumber modal sosial dan ekonomi. Ini dapat diwujudkan melalui keterlibatan aktif dalam kelompok sadar wisata (Pokdarwis) maupun karang taruna, penguatan kapasitas melalui pelatihan manajemen wisata dan peningkatan pengetahuan diri, serta pemberdayaan melalui pengelolaan homestay dan usaha kecil (UMKM) yang menopang kegiatan wisata.
- 6) Dukungan kebijakan pemerintah terhadap pengelolaan dan pengembangan sektor pariwisata. Dukungan ini memberikan landasan regulatif dan arah kebijakan yang jelas dalam memperkuat pengelolaan destinasi, pemberdayaan masyarakat, serta pengembangan infrastruktur pendukung pariwisata yang berkelanjutan.
- 7) Potensi kemitraan eksternal. Kerja sama dengan berbagai pihak, seperti lembaga konservasi, perguruan tinggi, organisasi non-pemerintah, serta sektor swasta, dapat membuka akses terhadap sumber daya, pengetahuan, dan teknologi yang relevan bagi pengembangan destinasi wisata berbasis masyarakat. Melalui

kemitraan tersebut, masyarakat lokal dapat memperoleh pelatihan, dukungan pendanaan, serta pendampingan teknis dalam mengelola kegiatan wisata secara profesional dan berkelanjutan. Selain itu, kolaborasi lintas sektor juga dapat memperkuat jejaring promosi dan memperluas pasar wisatawan, yang pada akhirnya berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat setempat. Namun kerjasama tetap harus diperhatikan agar pihak eksternal tidak menguasai objek wisata secara keseluruhan.

- 8) Tren media sosial. pemanfaatan tren media sosial sebagai sarana promosi dan pemasaran digital destinasi wisata menjadi salah satu peluang strategis dalam mendukung pengembangan wisata. Melalui platform digital seperti Instagram, TikTok, Website, dan YouTube, potensi keindahan alam serta aktivitas wisata dapat dipromosikan secara luas dan menarik bagi calon wisatawan. Tren ini memungkinkan masyarakat lokal dan pengelola wisata untuk melakukan promosi dengan biaya relatif rendah namun memiliki jangkauan audiens yang tinggi.
- 9) Program pelatihan/pendanaan. Peluang pengembangan wisata hiu paus di Desa Labuhan Jambu juga didukung oleh adanya program pemberdayaan dari berbagai pihak baik pemerintah daerah, lembaga konservasi, maupun pemangku kepentingan lainnya. Bentuk dukungan tersebut mencakup pelatihan keterampilan, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, serta bantuan pendanaan bagi UMKM. Kehadiran kebijakan dan program tersebut tidak hanya memperkuat fondasi ekonomi lokal, tetapi juga mendorong partisipasi aktif masyarakat dalam pengelolaan wisata sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian ekonomi masyarakat lokal.
- 10) Pengembangan paket wisata. Melalui integrasi destinasi, wisatawan tidak hanya menikmati pengalaman wisata bahari berupa pengamatan hiu paus, tetapi juga dapat mengunjungi objek wisata budaya, alam, maupun kuliner di sekitarnya. Strategi ini berpotensi memperpanjang lama tinggal wisatawan (*length of stay*), meningkatkan pengeluaran mereka, serta menciptakan permintaan terhadap berbagai layanan masyarakat seperti transportasi, kuliner, dan penjualan produk khas daerah. Selain itu, pengembangan paket wisata terpadu juga dapat memperkuat kerja sama antar pelaku wisata lintas desa maupun lintas sektor, sehingga mampu menciptakan sinergi ekonomi yang lebih luas dan berkelanjutan

bagi masyarakat setempat.

B. Faktor Penghambat Wisata Hiu Paus

Terdapat beberapa faktor-faktor yang menghambat pengembangan wisata hiu paus di perairan Teluk Saleh terutama dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat. Adapun faktor penghambat tersebut adalah:

- 1) Infrastruktur belum memadai. Infrastruktur pendukung pada objek wisata hiu paus yang terletak di Desa Labuhan Jambu masih kurang memadai baik dari segi akses, akomodasi, maupun fasilitas sanitasi. Hal ini dapat terjadi karena adanya keterbatasan anggaran serta perencanaan dalam pengembangan wisata ini, dan saat ini wisata hiu paus Desa Labuhan Jambu masih pada tahap pengembangan.
- 2) Keterampilan SDM perlu ditingkatkan. Dalam pengembangan dan pengelolaan wisata hiu paus keterampilan masyarakat lokal dalam manajemen pariwisata dan pelayanan serta bahasa asing masih perlu ditingkatkan. Hal ini dapat berdampak bagi kenyamanan dan keamanan wisatawan yang datang ke objek wisata hiu paus.
- 3) Kurangnya kesadaran masyarakat. Masih kurangnya kesadaran masyarakat akan potensi ekonomi yang dihasilkan dari wisata hiu paus menjadi suatu hambatan bagi pemerintah dan masyarakat sendiri dalam meningkatkan pendapatan dan perekonomian lokal. Sosialisasi dan pelatihan telah dilakukan pemerintah maupun lembaga konservasi namun pada kenyataannya masih sedikit dari banyaknya masyarakat yang menangkap peluang dari wisata ini untuk alternatif tambahan pendapatan.
- 4) Keterbatasan produk lokal. Meskipun kegiatan wisata hiu paus di Desa Labuhan Jambu telah menarik minat wisatawan, namun hingga saat ini belum terdapat upaya optimal dalam memanfaatkan peluang ekonomi melalui penjualan produk khas lokal seperti makanan olahan, kerajinan tangan, dan cinderamata. Padahal, keberadaan aktivitas tersebut berpotensi besar dalam meningkatkan pendapatan masyarakat melalui perputaran ekonomi yang berasal dari pengeluaran wisatawan selama berkunjung sekaligus memperkuat identitas budaya daerah. Hal ini dapat diakibatkan karena lemahnya rantai pasok lokal dan regulasi dari masyarakat Desa serta BUMDes.
- 5) Lemahnya koordinasi antar sektor. Dukungan *stakeholder* terhadap

pengembangan wisata hiu paus di Desa Labuhan Jambu memang telah menunjukkan komitmen positif. Namun, koordinasi antar pihak baik antara pemerintah (desa, daerah, pusat), pengelola wisata, maupun masyarakat lokal sebagai pelaku utama kegiatan wisata masih belum terjalin secara optimal. Kondisi ini menyebabkan pelaksanaan program dan kebijakan belum berjalan secara terpadu dan efektif.

- 6) Masuknya investor asing untuk menguasai wisata hiu paus. Kondisi ini dikhawatirkan dapat mengurangi peran dan kendali masyarakat lokal dalam pengelolaan wisata, sehingga manfaat ekonomi yang seharusnya diterima masyarakat menjadi terbatas. Meskipun investasi asing dapat memberikan dukungan modal dan pengembangan infrastruktur, namun dominasi pihak luar dalam pengelolaan destinasi berpotensi menggeser peran masyarakat lokal sebagai pelaku utama wisata.
- 7) Wisatawan datang dari 2 jalur. Aksesibilitas yang semakin terbuka melalui 2 jalur (darat dan laut) memungkinkan wisatawan untuk langsung menuju lokasi wisata tanpa melalui pintu masuk resmi desa atau tanpa berinteraksi dengan masyarakat setempat. Hal ini berpotensi menimbulkan kebocoran ekonomi, di mana sebagian besar pengeluaran wisatawan tidak terserap oleh pelaku usaha lokal sehingga manfaat ekonomi tidak adil bagi pelaku usaha lokal yang ada di darat. Selain itu, meningkatnya aktivitas kapal wisata dari jalur laut juga dapat menimbulkan risiko terhadap kelestarian ekosistem laut, termasuk gangguan terhadap habitat hiu paus sebagai daya tarik utama wisata.
- 8) Perubahan iklim dan dampak pada ekosistem serta pola migrasi hiu paus. Fenomena seperti peningkatan suhu permukaan laut, perubahan arus laut, serta penurunan kualitas ekosistem pesisir dapat mempengaruhi ketersediaan plankton sebagai sumber makanan utama hiu paus. Kondisi tersebut berpotensi mengubah pola migrasi hiu paus yang selama ini menjadi daya tarik utama wisata bahari di wilayah tersebut. Jika keberadaan hiu paus menjadi tidak menentu akibat perubahan iklim, maka intensitas kunjungan wisatawan akan mengalami penurunan yang berdampak langsung terhadap pendapatan masyarakat yang bergantung pada sektor wisata. Selain itu, perubahan ekosistem laut juga dapat mengganggu aktivitas perikanan tradisional dan keberlanjutan ekonomi

masyarakat pesisir.

- 9) Interaksi yang tidak bertanggung jawab dari wisatawan. Perilaku wisatawan yang tidak mematuhi aturan konservasi dapat mengganggu kenyamanan hiu paus, merusak ekosistem perairan, serta menurunkan kualitas destinasi wisata secara keseluruhan. Aktivitas seperti menyentuh, memberi makan, atau mendekati hiu paus secara berlebihan tanpa memperhatikan jarak aman dapat menyebabkan stres pada satwa dan mengganggu perilaku alaminya.
- 10) Kerusakan habitat akibat aktivitas manusia yang tidak terkontrol. penggunaan perahu secara tidak terkendali, pembuangan sampah ke laut, serta pelanggaran terhadap batas kawasan konservasi dapat menimbulkan kerusakan ekosistem laut yang menjadi habitat hiu paus.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan serta analisis data kualitatif menggunakan analisis SWOT dapat disimpulkan bahwa :

- 1) Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, posisi koordinat sebesar (0.13 : 0.62) menunjukkan bahwa pengembangan wisata hiu paus berada pada Kuadran I (*Strength–Opportunity*). Posisi ini mengindikasikan bahwa kekuatan internal seperti potensi sumber daya alam, dukungan pemerintah, partisipasi masyarakat, serta potensi pengembangan produk wisata mampu dimanfaatkan untuk meraih peluang eksternal yang besar, seperti promosi digital, tren media sosial, dukungan program pelatihan dan pendanaan, serta kemitraan lintas sektor. Melalui penerapan strategi S–O, W–O, S–T, dan W–T secara terpadu, pengembangan wisata hiu paus diharapkan dapat meningkatkan daya saing destinasi, memperkuat pemberdayaan masyarakat, dan memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan pendapatan ekonomi masyarakat lokal secara berkelanjutan melalui terbukanya lapangan kerja, tumbuhnya usaha kecil, dan meningkatnya aktivitas ekonomi kreatif.
- 2) Pengembangan objek wisata hiu paus di Teluk Saleh dipengaruhi oleh kombinasi faktor internal dan eksternal yang saling berinteraksi. Berdasarkan hasil penelitian

ditemukan beberapa faktor yang mempengaruhi pengembangan wisata hiu paus yaitu:

- a) Faktor pendorong : Populasi hiu paus yang stabil dan mudah ditemui, Dukungan lembaga konservasi, pemerintah, dan non pemerintah, Potensi pengembangan produk wisata, Keindahan laut dan keanekaragaman hayati, Keterlibatan aktif masyarakat lokal, Dukungan kebijakan pemerintah terhadap pengelolaan dan pengembangan sektor pariwisata, Potensi kemitraan eksternal, Tren media sosial, Program pelatihan/pendanaan, dan Pengembangan paket wisata.
- b) Faktor penghambat : Infrastruktur belum memadai, Keterampilan SDM perlu ditingkatkan, Kurangnya kesadaran masyarakat, Keterbatasan produk lokal, Lemahnya koordinasi antar sektor., Masuknya investor asing untuk menguasai wisata hiu paus, Wisatawan datang dari 2 jalur, Perubahan iklim dan dampak pada ekosistem serta pola migrasi hiu paus, Interaksi yang tidak bertanggung jawab dari wisatawan, dan Kerusakan habitat akibat aktivitas manusia yang tidak terkontrol

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, berikut beberapa saran dengan harapan/tujuan dapat bermanfaat bagi pihak terkait :

- 1) Bagi Pemerintah, disarankan untuk memperkuat dukungan kebijakan dan alokasi anggaran dalam pengembangan infrastruktur pendukung wisata, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, serta promosi destinasi berbasis digital. Pemerintah juga perlu mendorong sinergi antara Dinas Pariwisata, Dinas Kelautan, Lembaga Konservasi, dan Pemerintah Desa agar pengelolaan wisata dapat berjalan secara terintegrasi dan berkelanjutan.
- 2) Bagi masyarakat lokal yang ingin meningkatkan pendapatan melalui wisata ini, diharapkan mampu melihat peluang yang ada untuk meningkatkan dan menjaga stabilitas pendapatan melalui pelatihan keterampilan, dan pengembangan produk lokal seperti kerajinan tangan dan kuliner khas daerah karena keterlibatan langsung masyarakat menjadi kunci utama agar manfaat ekonomi dari sektor pariwisata dapat dirasakan secara merata.

- 3) Bagi wisatawan yang berkunjung ke wisata hiu paus maupun sekedar singgah di taman wisata hiu paus Desa Labuhan Jambu, diharapkan dapat mematuhi aturan dengan mengikuti arahan dari pemandu wisata terkait interaksi dengan hiu paus, mendukung ekonomi lokal dengan membeli produk dan jasa dari masyarakat untuk memberikan kontribusi langsung pada peningkatan pendapatan masyarakat.
- 4) Saran untuk peneliti selanjutnya, melakukan penelitian yang lebih mendalam untuk mengukur secara spesifik dampak ekonomi dari wisata hiu paus, melakukan studi perbandingan dengan destinasi wisata hiu paus lain di Indonesia atau dunia untuk mengidentifikasi praktik terbaik dalam pengelolaan dan pengembangan ekowisata.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2014. *Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Pemerintahan Daerah*. JDIH BPK; Jakarta Pusat.
- Anonim. 2023. *Raksasa Teluk Saleh*. Kementerian Kelautan dan Perikanan.
- Anonim. 2024. *Profil Desa Labuhan Jambu*. Kantor Desa Labuhan Jambu, Sumbawa.
- Anonim. 2025. *Laporan Jumlah Kunjungan Wisatawan*. Dinas Pemuda Olahraga dan Pariwisata Kabupaten Sumbawa, Sumbawa.
- Asrianti, Y., & Sulhaini, S. (2024). Pengaruh *Electronic Word Of Mouth, Social Media Advertising* dan Citra Destinasi Terhadap Minat Berkunjung ke Wisata Hiu Paus Desa Labuhan Jambu di Kabupaten Sumbawa. *ALEXANDRIA (Journal of Economics, Business, & Entrepreneurship)*, 5(SpecialIssue), 6-14.
- Athori, Laudin. (2022). Pengembangan objek wisata Hiu Paus berbasis pemberdayaan masyarakat pesisir: studi wisata Desa Labuhan Jambu, Kecamatan Tarano, Kabupaten Sumbawa. (*Undergraduate thesis*, UIN Mataram.)
- Azizurrohman, M., Habibi, P., & Sueni, N. L. (2021). Strategi Pengembangan Wisata Minat Khusus Hiu Paus Desa Labuan Jambu Sumbawa. *Jurnal Ilmiah Hospitality*, 10(1), 1-8.
- Budiman, T. (2017). Analisis SWOT pada usaha kecil dan menengah (studi kasus pada percetakan paradise sekampung) (*Doctoral dissertation*, IAIN Metro).
- Hailuddin, Busaini, dan Luluk F. 2024. *Membangun Perekonomian Desa Berbasis Pariwisata (Konsep dan Studi Empiris)*. Mataram; Indonesia. Litpam.

- Hidayat, R., Sulistina, D., Sulistiani, D., Atarindra, A. S., Nabila, I. A., Afriani, L., & Mitrawan, A. (2025). Strategi Pengembangan Destinasi Pariwisata Berbasis Potensi dengan Analisis SWOT Curug Puteri Malu di Kabupaten Way Kanan. Seminar Nasional Darmajaya (No. 1, pp. 1-9).
- Itsan, I. (2023). *Strategi pengelolaan wisata loang baloq pasca revitalisasi dalam peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat di Kelurahan Tanjung Karang Kecamatan Sekarbela Kota Mataram* (Doctoral dissertation, UIN Mataram).
- Ginting, A. H., Wardana, D., & Zainal, Z. (2020). Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pengembangan Objek Wisata Alam Teluk Jering Di Kabupaten Kampar Provinsi Riau. *Jurnal Ilmiah Wahana Bhakti Praja*, 10(1), 211-219.
- Gobel, R., Olilingo, F. Z., & Bumulo, F. (2024). Strategi Pengembangan Wisata Hiu Paus Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Botubarani Kabupaten Bone Bolango. *Jurnal Studi Ekonomi dan Pembangunan*, 1(3).
- Maudhunati, S. (2021). *Analisis Potensi Dan Strategi Pengembangan Wisata Syariah Dalam Meningkatkan Ekonomi Daerah (Studi Pada Objek Wisata Puncak Al-Kahfi Pantan Terong Aceh Tengah)* (Doctoral dissertation, UIN Ar-Raniry).
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97-112.
- Muharis, M., Setiawan, M. A., & Syamsurrijal, S. (2024). Implementasi Strategi Pentahelix dalam Pengembangan Kawasan Wisata Senggigi Lombok Barat. *JISHUM: Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 2(4), 397-408.
- Muslimah, S., & Sumitro, S. (2022). Perilaku Masyarakat Dalam Pengelolaan Wisata Hiu Paus Di Desa Labuhan Jambu Kecamatan Tarano Kabupaten Sumbawa. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan)*, 6(3).
- Nadia, Maula., Ismail, S., & Mochamad, I. H. P. (2025). *Modul Dasar Konservasi Hiu Paus. Konservasi Indonesia*.
- Noni, A. (2023). Analisis Pengelolaan Objek Wisata Gunung Jae Sebagai Sumber Pendapatan Asli Desa Sedau Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat (Doctoral dissertation, Universitas_Muhammadiyah_Mataram).
- Nurhidayati, S., Edrial, E., Rahayu, S., Wijayanti, N., & Ayu, I. W. (2022). Dampak Ekowisata Hiu Paus Terhadap Perilaku Sosial Masyarakat Desa Labuhan Jambu Kecamatan Tarano. *Jurnal Riset Kajian Teknologi dan Lingkungan*, 5(2), 089-095.

- Pebrianti, A. (2021). Analisis Strategi Pengembangan Pariwisata di Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam. (*Undergraduate thesis*, Universitas Islam Riau).
- Ramadhan, A., Radiyan R., & Nurul, N. U. (2023). *Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio)*. Jawa Tengah; Indonesia. Tahta Media.
- Rusvitasari, E., & Solikhin, A. (2014). Strategi Pengembangan Wisata Alam dalam Meningkatkan Kunjungan Wisatawan di Obyek Wisata Umbul Sidomukti Bandungan Semarang. *Jurnal Pariwisata Indonesia*, 10(1), 1-23.
- Salim, M. A., & Siswanto, A. B. (2019). *Analisis SWOT dengan Metode kuesioner*. CV. Pilar Nusantara.
- Silvia, R. (2017). Analisis Strategi Pengembangan Obyek Wisata Air Terjun Tumpang Dua di Kabupaten Kotabaru Kalimantan Selatan. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 11 (2), 253-259.
- Siswanto, Agus B., & Mukhamad, A. S. (2019). *Analisis SWOT dengan Metode Kuesioner*.
- Sugiyono. 2022. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung; Indonesia. Alfabeta.
- Sumbawa Tetap Optimis Target Kunjungan Wisatawan Tercapai:
- <https://suarantb.com/2024/12/10/sumbawa-tetap-optimis-target-kunjungan-wisatawan-tercapai/>. 2024.
- Sumbawa Adventour. 2025. Hiu Paus Sumbawa Bertemu dengan salah satu Makhluk Terbesar, Raksasa Lembut yang ditemukan di Teluk Saleh. Dalam <https://sumbawaadventour.com/sumbawa-whale-shark-saleh-bay/>
- Wijayanti, N., Nurhidayati, S., Rahayu, S., Ayu, I. W., & Edrial, E. (2024). Pengaruh Langsung Ekowisata Hiu Paus Terhadap Sosial Ekonomi Masyarakat Di Sumbawa Indonesia. *Journal of Global Sustainable*